Mutations et Crises de la microfinance

V[èmes] journées Internationales de la microfinance, 11, 12 et 13 septembre 2013, Douala Cameroun

Enjeux de la micro finance : Quels rôles spécifiques pour l'utilisation des TIC dans le développement de l'agriculture familiale au Cameroun ?

M. Pierre Kamtchouing Noubissi

Doctorant Universités Senghor d'Alexandrie/ Yaoundé 2

Chercheur rattaché au CEREG

tchouing@yahoo.fr

Pr Henri Wamba

Doyen de la FSEG

Enseignant – Chercheur à la FSEG -CEREG

Université de Yaoundé II

Pr Danièle Bordeleau

Directrice du Département Administration – Gestion

Enseignant – Chercheur

Université Senghor d'Alexandrie

Résumé

Le financement des micros entreprises agricoles apparaît comme un enjeu majeur pour accélérer le développement agricole, favoriser la création des activités d'auto-emploi et par conséquent améliorer les conditions de vie des populations vulnérables en milieu rural au Cameroun.

Aujourd'hui les banques classiques, les autres institutions financières et même les EMF sont réticentes à financer les activités du secteur agricole au Cameroun non seulement à cause des contraintes liées à l'activité agricole mais aussi et surtout à cause de l'éloignement et même de l'enclavement du milieu rural où se localisent les exploitations agricoles familiales.

Nous essayons de montrer dans cet article qu'avec un taux de couverture de crédit de l'ordre de 16%, l'agriculture au Cameroun se présente comme un secteur où les Établissements de microfinance doivent jouer un rôle prépondérant. Pour répondre à ces immenses besoins financiers, le défi majeur reste l'accroissement du taux de couverture bancaire du marché rural.

Les TIC à travers la banque mobile, apparaissent comme une opportunité que les EMF doivent absolument saisir pour réduire considérablement les contraintes liées à la distance et à l'enclavement qui freinent toute tentative de développement des agricoles familiales à travers la microfinance, ce qui se traduirait concrètement par une augmentation de la bancarisation rurale, la réduction coûts de transaction l'augmentation de la qualité des services, pour atteindre un double impact social et financier.

Les résultats obtenus suggèrent que le manque de moyens technologiques et financiers par les EMF camerounaises constitue véritablement un frein au déploiement de la banque mobile en milieu rural et inhibe tous les efforts de financement de l'agriculture familiale par l'intermédiaire de la microfinance. Cependant, les sociétés de téléphone mobile qui possède cette technologie sont limitées dans leur volonté d'expansion de la banque mobile par la législation en vigueur.

Enfin, nous constatons qu'à la lumière des expériences vécues dans le monde, un partenariat est possible entre les deux acteurs et accessoirement, nous essayons de définir la meilleure forme de partenariat entre les deux types d'organisations.

Mots clés: Microfinance, Agriculture familiale, TIC, Banque mobile.

Introduction

Les Technologies de l'Information et de la Communication (TIC) représentent un enjeu clé pour le développement du secteur de la microfinance qui fournit un large éventail de services financiers à plus de 150 millions de personnes dans le monde[1]. Plus de 500 millions de micro-entrepreneurs demeurent encore exclus des services financiers, notamment dans les zones rurales reculées des pays en développement. L'utilisation des solutions et innovations technologiques (téléphonie, Internet ou logiciels de gestion) dans ce secteur pourraient permettre de doubler le nombre de micro-entrepreneurs pour atteindre 300 millions au niveau mondial et surtout les exploitations agricoles familiales en milieu rural.

Mais cette acquisition a un coût et nécessite pour chaque pays des prérequis au niveau du développement des infrastructures de télécommunication, ce qui n'est certainement pas à la portée de certains pays en développement, encore moins pour les EMF de petite taille. Néanmoins, dans le cadre de la microfinance, ces obstacles peuvent rapidement sauter si la démarche d'acquisition de nouvelles solutions technologique est faite d'une manière mutualisée.

Au Cameroun, l'examen du déploiement des réseaux de communications électroniques sur le territoire montre une centralisation excessive des infrastructures d'accès dans les zones urbaines denses, au détriment des zones rurales qui sont pour la plupart hors réseaux, principalement en ce qui concerne le téléphone fixe et internet (Ewangue, 2008). Pourtant, 55% de la population vivent en zones rurales, et tirent l'essentiel de leurs revenus des exploitations agricoles familiales.

Malgré les disparités liées à l'accès à l'électricité (89,8% en zones urbaines, contre 27,3% en zones rurales en 2006[2]), l'explosion du téléphone mobile est venue suppléer les carences créées par le téléphone fixe et la faiblesse du parc des ordinateurs. En effet, au début du 3ème trimestre 2008, le pourcentage de la couverture réseau mobile nationale était déjà d'environ 70% et l'acquisition des téléphones portables avec carte SIM se faisait à des prix de plus en plus bas, 20 USD en moyenne l'unité[3].

A ce jour, l'utilisation des TIC dans les institutions financières au Cameroun s'appuie aussi bien sur les logiciels de gestions, Internet et le téléphone portable. Si les banques classiques utilisent internet et le téléphone portable avec facilité (SMS automatiques en guise de rappel de remboursement, ou en autorisant les clients à consulter leur solde à partir du téléphone

[1] Entretien de Mohamed Maarouf, DG de Planet Finance publié dans Finances news le 04 mars 2010
[2] Données Statistiques au Cameroun de la téléphonie fixe, mobile et de l'Internet de 1999 à 2008, disponible sur le site http://www.antic.cm/IMG/pdf/donneesTICCameroun.pdf
[3] Idem.

portable ou encore pour une information quelconque concernant le client), les EMF[4] n'utilisent le téléphone portable qu'à certaines occasions. En dehors d'Express Union microfinance, la Banque mobile est essentiellement portée par des opérateurs de téléphonie mobile Orange et MTN, délaissant ainsi les préoccupations du monde rural et de l'agriculture familiale pour se focaliser sur les préoccupations du milieu urbain. Pourtant, grâce à l'utilisation des TIC, la microfinance peut contribuer de manière efficace et efficiente au développement de l'agriculture familiale et par la suite à l'amélioration des moyens de subsistance des populations et à la réduction de la pauvreté en zone rurale.

Cet article vise deux objectifs :

1- Étudier les différents rôles que la microfinance à travers les EMF peuvent jouer pour accélérer l'accès au système financier formel au maximum des micros entreprises agricoles camerounaises grâce à l'utilisation de la banque mobile en particulier ;
2- Analyser les bénéfices potentiels que les EMF et les micros entreprises agricoles peuvent tirer de l'exploitation de la banque mobile.

La première partie de cet article étudie les réponses apportées par les EMF pour desservir l'agriculture familiale au Cameroun, ainsi que la nécessité qu'il ya pour ces dernières à accroître l'utilisation des TIC et particulièrement la banque mobile. Nous présentons l'agriculture familiale et ses spécificités de financement, ensuite, nous essayons de montrer les initiatives prises par les EMF, banques et institutions spécialisées, pour mieux desservir les exploitations agricoles familiales au Cameroun. Enfin, nous montrons la nécessité qu'il y a pour les EMF camerounaises d'utiliser les TIC pour diversifier l'offre, améliorer la qualité des services et réduire les coûts.

La deuxième partie examine à la lumière des expériences vécues à travers le monde, les possibilités qui s'offrent aux EMF camerounaises grâce à la présence dans le pays des infrastructures de banque mobile. Cette partie présente également les bénéfices réels que les EMF et les exploitations agricoles familiales peuvent tirer de l'utilisation de la banque mobile. Nous commençons par montrer comment la banque mobile peut aider les EMF camerounaises à mieux servir la clientèle rurale, formée en majorité d'exploitations agricoles familiales. Ensuite, nous présentons les stratégies que les EMF et les opérateurs de téléphone mobile pourraient adopter pour atteindre de nouveaux segments de clientèle en milieu rural. Enfin, nous proposons des pistes à explorer pour une contribution efficace de la microfinance au financement des micros entreprises agricoles au Cameroun.

[4] Établissements de microfinance

I. Les réponses apportées par les EMF pour desservir l'agriculture familiale au Cameroun et la nécessité d'accroitre l'utilisation des TIC

1. L'agriculture familiale au Cameroun: de quoi parle- t- on ?

Dans la majorité des pays du monde, l'agriculture familiale a pu prospérer dans le temps et l'espace, prenant ainsi de cours les économistes des courants néoclassiques qui avaient pronostiqué sa mort certaine. Au Cameroun, la conceptualisation de la notion d'agriculture familiale, qui se situe entre l'entreprenariat agricole et le ménage, se caractérise principalement par l'utilisation main-d'œuvre familiale, la présence ou non du salariat, l'autoconsommation d'une partie de la production, la structuration de la famille et les spécificités de l'activité agricole qui influence son mode de financement.

1.1. L'agriculture familiale au Cameroun et son mode de financement

1.1.1. L'agriculture familiale au Cameroun

L'analyse des différentes formes d'organisations agricoles présentes au Cameroun montre qu'elles sont à plus de 95% constituées de petites exploitations de 5 à 10 hectares. Il s'agit d'une agriculture de plantation qui se caractérise par :

- La propriété de la micro-entreprise qui est généralement entre les mains d'une famille qui en assure le contrôle managérial et dont la direction est assurée par le chef de famille;
- Des liens de parenté où un mariage unissent ces dirigeants ;
- Un capital constitué par les membres de la famille (y compris le dirigeant) ;
- Les femmes possèdent généralement une parcelle d'un à deux hectares ou elles produisent des cultures vivrières, le reste de la plantation étant consacré aux cultures de rente (cacao, café, coton, élevage…) ;
- Une mutualisation des efforts des membres de la famille (hommes, femmes, enfants) pour le bon fonctionnement de l'exploitation ;
- La propriété de l'entreprise et le contrôle managérial transféré d'une génération à l'autre ;
- Le domicile de la famille se confond souvent avec l'exploitation.

Ces organisations ont une structuration et un mode de fonctionnement qui se confond avec les systèmes de gestion de l'exploitation agricole familiale, ce qui fait de l'agriculture camerounaise, une agriculture essentiellement familiale.

1.1.2. Les modes de financement de l'agriculture familiale au Cameroun

Les besoins de financement pour la modernisation de l'agriculture familiale au Cameroun sont énormes. Cependant, on note un faible engouement des banques classiques pour ce secteur. Malgré l'arrivée de la microfinance dans le financement du monde agricole, il y a plus de trois décennies, la situation en milieu rural a faiblement évolué, son implication réelle reste timide. Un diagnostic rapide nous amène à faire les constats suivants :

- Un échec des expériences passées du financement de l'agriculture familiale par les banques agricoles et les fonds sociaux (CAC, BCD, FONADER, etc.) à cause de la mauvaise utilisation des différends outils (mauvaise gestion, détournements des fonds, etc.) et des taux de remboursement très faible.
- Un faible intérêt des réseaux bancaires pour l'agriculture familiale, même pour les productions intégrées (coton, café, cacao) où les mécanismes de commercialisation sont jusqu'ici relativement organisés. Mboubouo (2004) justifie cette réticence envers le monde rural, par l'absence de prestige à tirer de son financement qui n'a pas le même effet médiatique que celui des très grosses entreprises
- L'omniprésence des financements informels provenant des tontines, des usuriers et par leur proximité, sont les services financiers les plus utilisés en milieu rural camerounais.

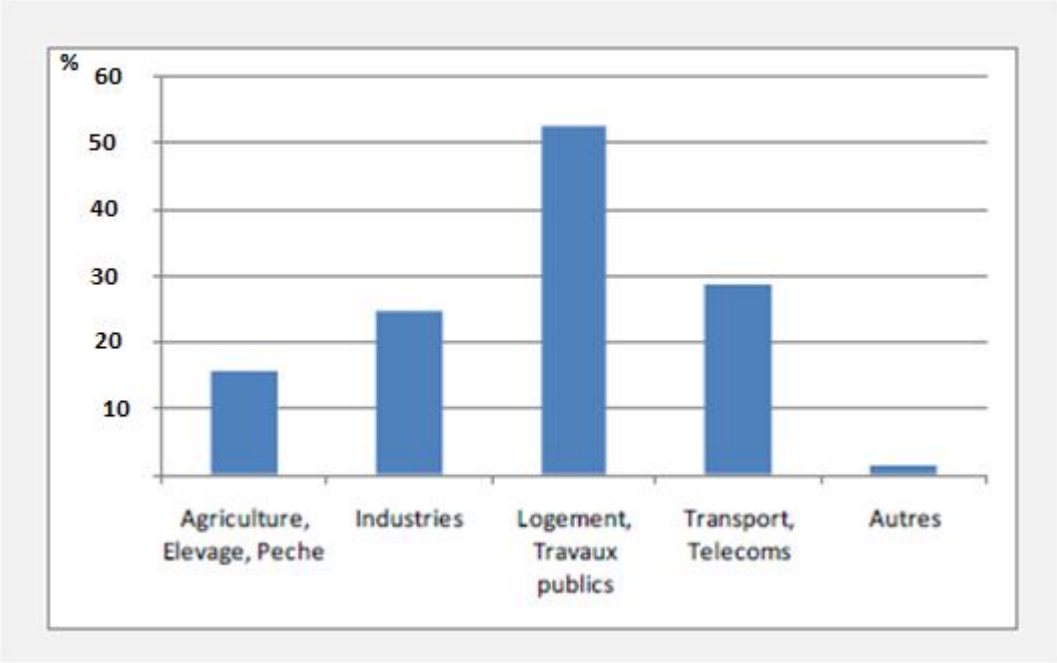
On doit aussi évoquer le manque de couverture des risques liés à l'activité agricole, le montant trop faible des crédits qui ne favorise pas la rentabilité, l'éloignement et l'enclavement des sites de l'investissement, les coûts élevés de la distribution des crédits, l'absence de la bonne maîtrise des techniques modernes de production par les paysans, ainsi que l'imprécision des données climatologiques et pédologiques. Pourtant, les besoins de financement sont énormes et se concentrent autour de 3 types de crédits :

- Les crédits à court terme dont la durée varie de 3 à 12 mois : de faibles montants, ils financent les campagnes agricoles, les activités d'élevage (poulet de chair, pondeuses, porc, etc.), les activités légères de transformation (manioc, provende, etc.) ou encore l'achat du petit équipement.
- Les crédits à moyen terme dont la durée varie entre 2 et 5 ans : ils financent par exemple les motoculteurs, les motopompes, les petits aménagements hydro agricoles, des équipements de transformation (moulin à maïs, manioc, broyeur-mélangeur, décortiqueuses, etc.)

- Le crédit à long terme, au-delà d'une durée de 5 ans, pour l'achat des équipements lourds comme les tracteurs. Ce mode de financement est souvent accordé aux organisations de producteurs.

Cependant, le milieu rural camerounais possède une capacité de mobilisation de l'épargne que le système bancaire devrait normalement utiliser pour financer les autres secteurs du développement. Certaines institutions l'instar d'Afriland First Bank, SGBC, UBC ou encore Ecobank l'ont comprise en développant des réseaux de caisse d'épargne et de crédit autonome mais directement contrôlé par la banque (Afriland First Bank avec son réseau des MC2 ou encore UBC avec son réseau CAMCCUL) ou lié à la banque pour la mobilisation de l'épargne et la réalisation des opérations financières réservées aux banques pour le compte de ces IMF (la SGBC avec le réseau d'Advans et Ecobank avec le réseau Ecobank - Accion international).

Figure 1 : contribution à l'expansion du crédit par secteur au Cameroun, 2010 (en pourcentage)



Source : Cahiers économiques du Cameroun, 2011

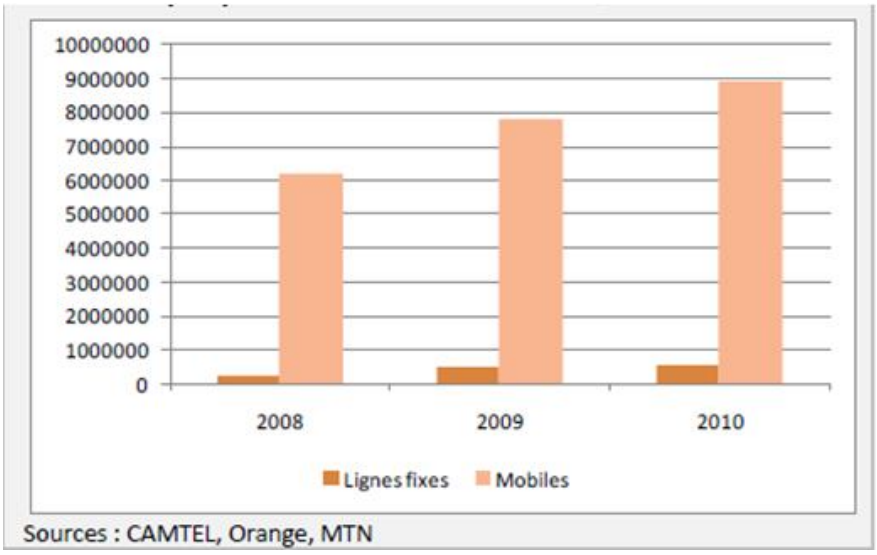
D'environ 16 % au Cameroun en 2010, l'offre de crédit au secteur agricole par le système de financement est de loin inférieure à celui des autres secteurs d'activités économiques.

2. La nécessité pour les EMF camerounaises d'utiliser les TIC

Dans une mondialisation en perpétuelle mutation, l'utilisation des TIC dans les transactions financières est devenue incontournable pour l'ensemble des opérateurs du secteur. En plus de l'utilisation des logiciels pour faciliter la gestion, la circulation rapide des fonds en direction des différents coins du monde ne peut se faire sans bénéficier des innovations effectuées dans le domaine des TIC et particulièrement dans l'utilisation de la téléphonie mobile. Dans ce contexte, l'intégration des institutions financières dans ce vaste réseau devient une condition de survie. Les établissements de microfinance, partout où elles se trouvent dans le monde, ne peuvent se substituer à l'effet d'entraînement de ce nouveau concept qui est développé dans le cadre de la banque à distance. Dans un environnement où le nombre d'abonné au téléphone mobile ne cesse de croître, la nécessité pour les EMF camerounaises d'utiliser les TIC et particulièrement la banque mobile pour améliorer leurs performances suscite trois questions principales :

- La banque mobile peut-elle aider les EMF à mieux servir leurs clients existants ?
- La banque mobile peut-elle permettre aux EMF d'atteindre de nouveaux segments de clientèles dans les zones éloignées et particulièrement en milieu rural ?
- La banque mobile peut-elle permettre de réduire les coûts de transactions et sécuriser les transactions financières pour les EMF camerounaises et leurs clients, dans les contextes notamment ruraux où les autres moyens de communication (internet, téléphonie fixe, etc.) sont inopérants et ne permettent pas un transfert des données en continu (et donc de suivi) vers les systèmes d'information et de gestion des institutions financières?

Figure 2 : Nombre d'abonné entre téléphones fixe et mobile au Cameroun entre 2008 et 2010



Source : Cahiers économiques du Cameroun, 2011

Dans un environnement où par rapport au téléphone fixe, la pénétration du téléphone mobile s'effectue de façon exponentielle : en effet, si le taux d'accroissement du téléphone fixe au Cameroun entre 2009 et 2010 est de l'ordre de 100 000 d'abonnés, celui du téléphone mobile est de 1 000 000 d'abonnés environ pour un taux de couverture du territoire de 80%.

2.1 La banque mobile et l'amélioration des services de microfinance dans le milieu rural

La banque mobile ou encore mobile banking est étroitement lié à la banque à distance. Il s'agit de l'utilisation du téléphone portable pour effectuer des échanges d'informations, qu'elles soient initiées par l'institution financière (alerte d'échéance de prêt, offres commerciales, confirmation d'opération) ou le client (consultation de solde, demande de l'historique des opérations, etc.). Cette utilisation du téléphone portable peut également permettre d'effectuer des transactions financières, qu'il s'agisse de dépôts, de retraits, ou de virement, transferts et paiements (en espèces ou en monnaie électronique, de compte à compte, entre clients, ou entre non clients).

Plus concrètement, il s'agit d'une utilisation des TIC pour favoriser la mobilité de l'offre des institutions financières rurales, c'est-à-dire la mise à disposition de services financiers par l'usage des canaux de distribution en dehors des points de vente utilisés traditionnellement par ces établissements financiers généralement installés dans les agglomérations périurbaines, loin du milieu paysan et des exploitations agricoles familiales.

Pour les micros entreprises agricoles familiales, il est clair que l'utilisation des nouvelles technologies en microfinance a un impact indéniable non seulement sur la qualité des services proposés aux micro-entrepreneurs et l'amélioration de leur travail, mais aussi sur les performances des institutions de microfinance.

En effet, pour ces micros entrepreneurs, les services bancaires offerts à travers ce canal de la banque mobile représentent un avantage considérable obtenu en matière de convivialité, de rapidité dans les transactions et la possibilité de les réaliser n'importe où et n'importe quand (Ignocio et kabir, 2008), même pour les dépôts et les retraits (transformation des espèces en monnaie électronique et inversement). L'agent économique peut désormais recevoir un transfert sur son compte d'épargne envoyé à son nom, d'autres virements sur son compte : rembourser un crédit, se faire payer pour une vente ou encore payer ses factures (eau, électricité, etc.) grâce à un petit écran et des touches minuscules et ceci, sans transporter d'énormes sommes d'argent.

Les effets de l'utilisation des TIC en milieu rural peuvent être directement perceptibles au niveau de l'amélioration de la qualité du travail des bénéficiaires et le développement de

l'agriculture familiale grâce à la réduction des délais et de la pénibilité, de l'accroissement de l'efficacité au travail.

2.2 La banque mobile et la réduction des coûts

Selon Kabir, Mckay et Rotman (2010) les premiers résultats des études menées sur la banque à distance et la microfinance suggèrent que la banque mobile peut réduire les coûts opérationnels pour les EMF et que cette économie peut être répercutée sur les clients sous la forme d'une baisse des taux d'intérêt. Le niveau d'économie de coût (ou de génération supplémentaire de revenus) dépend cependant de facteurs tels que la méthodologie de crédit et les coûts relatifs de la technologie et de la main-d'œuvre sur un marché donné. Pour ces derniers, les banques rurales ont également recours à une passerelle (le SMS) pour rappeler aux clients l'échéance de leurs remboursements. Ce dispositif leurs permet de réaliser des économies puisqu'elles n'ont plus à appeler les clients. Le SMS s'est également révélé très efficace pour réduire les retards de remboursement. En effet, lorsqu'un SMS est envoyé avant la date d'échéance ou le jour même, le taux de remboursement s'améliore considérablement, les retards baissent de près de 30 %. L'utilisation des SMS pour rappeler aux clients de respecter les objectifs contractuels d'épargne fonctionne aussi très bien. C'est ainsi qu'une banque rurale, la Grameen Bank, a également compris qu'il était nettement moins onéreux d'encourager les clients à rembourser leurs prêts *via* le service« Text-A-Payment » (paiement par SMS) de G-Cash que d'envoyer des personnes recouvrer les sommes en question. Elle a calculé qu'en réduisant les frais du recouvrement sur le terrain, elle pourrait répercuter cette économie directement sur les clients en abaissant le coût du paiement *via* G-Cash.

Par conséquent, elle a accepté de ramener son taux d'intérêt mensuel de 2,5 à 2,0 % ainsi que ses commissions de 3 à 2,5 %. Si l'on prend en compte les frais G-Cash et le prix des SMS, il en résulte une économie totale de 5,30 USD pour le client, dans l'hypothèse d'une taille moyenne de prêt de 400 USD[5]. Quant à la banque, compte tenu du coût réduit du recouvrement ainsi que de la baisse des commissions et des revenus d'intérêt, elle est en mesure d'économiser 16 USD par client pour une taille moyenne de prêt de 400 USD.

D'un autre point de vue l'utilisation de la banque mobile a un impact direct sur la réduction des coûts de transaction pour le client. En effet, la possibilité d'effectuer des transactions n'importe où, n'importe quand et avec n'importe qui, à l'aide d'un téléphone mobile, réduit les coûts liés au déplacement, au temps mis dans les agences, etc.

[5] http://blog.mobilephonebanking.rbap.org/index.php/2008/09/25/mobile-phone-banking-services-expands-access-in-rural-communities/

3. Les initiatives prises par les banques, les EMF et institutions spécialisées grâce à l'utilisation des TIC, pour mieux desservir les exploitations agricoles familiales au Cameroun.

Au Cameroun, plusieurs initiatives ont été prises par les banques les EMF et les institutions spécialisées pour mieux desservir le marché camerounais. Ils vont de la mise en réseaux des agences de ces différentes organisations en passant par bien d'autres services de la banque à distance.

En dehors d'Express Union microfinance et la SGBC avec money-phone, la banque mobile est exploité par les deux opérateurs de téléphonie mobile MTN[6] et Orange à travers les produits MTN mobile money et Orange money qui, encore basiques, se cantonne au « porte monnaie électronique » avec la possibilité de payer ses factures d'eau, d'électricité, etc.

Cependant, aucune initiative qui intègre les spécificités du milieu rural et des exploitations agricoles (éloignement, saisonnalité, etc.) n'a été prise en compte dans ces stratégies. En effet, le milieu rural n'a bénéficié qu'à très faibles échelles et de façons collatérales des retombées de ces innovations.

3.1. La mise en réseau des agences de banques, des EMF et des EME[7]

Avant la mise en réseau des agences des banques et de certaines EMF au Cameroun, il était difficile voire impossible d'effectuer des opérations financières en dehors de son agence d'appartenance[8] d'une même banque, d'un EMF ou d'un EME dans la même ville, encore moins dans une autre ville. C'est ainsi qu'un chèque délocalisé pouvait mettre des jours voire des semaines avant d'être payé, l'opération devant être effectuée exclusivement à partir de son agence. Il en était de même pour les services de transfert de fonds où le retrait devait être effectué dans une agence précise.

Le développement d'internet et la mise en réseau des agences ont grandement amélioré la qualité des services aussi bien dans les banques camerounaises que dans certaines EMF comme Advans Cameroun ou encore dans les EME. Aujourd'hui les opérations financières sont effectuées non plus en fonction de son agence d'appartenance, mais par rapport à sa proximité avec sa banque ou un EME, ou encore une agence de son EMF d'appartenance. Cela a permis de rapprocher les banques, les EMF et les EME de leurs clients.

[6] Multinationale sud-africaine qui exerce dans le domaine des télécommunications et qui couvre 16 pays africains et plusieurs autres pays d'Europe et d'Asie
[7] Etablissements de monnaie électronique que l'on appelle aussi société de transfert d'argent
[8] Agence de la banque ou la micro banque dans lequel le compte du client est domicilié

3.2. Les autres services de la banque à distance

D'autres services permettant de faciliter l'accès aux services bancaires ont vu le jour dans la majorité des banques. L'utilisation d'internet permet au client d'avoir accès à l'historique de son compte via son ordinateur, et même d'y effectuer des transactions financières.

L'utilisation d'internet pour effectuer des transactions financières n'existe pas encore dans les EMF camerounais, encore moins dans les EME. Mais l'utilisation des SMS pour informer le client sur son compte (solde, etc.), ou de l'arrivée d'un montant dans les EME (Express Union) est devenu un moyen courant pour améliorer la qualité du service aux clients. Dans la nouvelle dynamique initiée par Advans Cameroun envers le milieu rural, les SMS sont de plus en plus utilisés en direction des exploitations agricoles familiales pour informer le chef de l'exploitation du suivi de son portefeuille crédit et le rappeler des échéances de remboursements.

Les TPE[9] comme les distributeurs automatiques de billets ont fait leur apparition dans les différentes agences des banques et des EMF au cours de ces deux dernières décennies. Certaines banques comme Afriland First bank ont même installées des terminaux dans certains magasins et essenceries.

3.3. La Banque mobile au Cameroun

L'introduction de la banque mobile au Cameroun est très récente. Elle a fait son apparition dans les années 2010 grâce à l'opérateur de téléphone mobile MTN qui a lancé le porte monnaie électronique à travers son produit « MTN mobile money ». Ce dernier sera suivi peu de temps après par l'opérateur Orange qui a lancé à son tour le produit « Orange money » qui est une offre qui n'est pas tout à fait commune, parce que par le biais de ce nouveau service, les Camerounais ont pu expérimenter les facilités de paiement des factures de leurs différents fournisseurs parmi lesquels Aes Sonel[10], et bien d'autres à venir[11]. Toutefois, la banque mobile conserve un usage domestique, le plus souvent sur la base d'un partenariat entre une société de téléphonie mobile et une banque (Afriland First Bank et BICEC) voire avec une EMF (Express Union microfinance). Dans ces cas, le téléphone est utilisé comme un moyen de paiement et un outil de transfert d'argent (Bourenane, Bourjij et Lhériau, (2011).

[9] Terminaux de paiement électronique grâce à l'utilisation des cartes de crédit
[10] Principal fournisseur d'électricité au Cameroun
[11] Extrait de l'entretien donné par Samuel Eboua Ngondi, Directeur de la communication d'Orange Cameroun, dans le cadre la conférence de press « Orange Press club » du 22/10/2012

3.3.1 La banque mobile : mode d'emploi

D'après (Bourenane, Bourjij et Lhériau, (2011), la banque à distance, en ce qu'elle utilise des réseaux de détaillants, permet une démultiplication des points de service, qu'un processus de simple croissance du nombre d'agences bancaires « classiques » ne permet pas. Parmi les solutions envisagées retrouve la «banque mobile », c'est à- dire un système de transactions financières assuré par la téléphonie mobile. Schématiquement :

● Le client se rend chez un « détaillant » (souvent les revendeurs agréés de cartes SIM et de recharge téléphonique) où ses coordonnées (identité, numéro de téléphone) sont enregistrées dans un système informatique,

● Il dispose alors d'un téléphone portable avec une fonctionnalité additionnelle de type « stockage, envoi et réception d'argent ».

● Selon les cas, il crédite un « porte-monnaie électronique » inséré dans son téléphone portable (selon le même système de carte prépayée que pour la téléphonie mobile).

● Tout comme il peut envoyer du crédit de temps d'appel (« airtime ») à une autre personne, Il peut envoyer de l'argent sur son compte ou celui d'une autre personne inscrite dans le système informatique logé ou non dans une banque ou une EMF.

● Pour convertir l'argent qui se trouve sur son compte en espèces, il peut soit se rendre chez un détaillant (agréé par la Banque centrale) qui assure l'opération, soit envoyer des fonds à une autre personne en échange d'espèces.

● Dans la mesure où il s'agit d'opérations de paiement et que le stockage de fonds dans le système informatique s'apparente à la réception de fonds du public, une institution financière assure le plus souvent la couverture juridique de l'opération ; cette institution financière est soit une banque partenaire, soit un établissement de monnaie électronique ou un établissement de paiement, qui peut le cas échéant être une filiale de l'opérateur de téléphonie.

3.3.2. Cadre juridique et réglementaire de la banque mobile au Cameroun

Le cadre réglementaire de la banque mobile au Cameroun demeure relativement rigoureux, du fait d'une volonté de protection tant de la stabilité de l'économie du pays en accord avec celle de la COBAC[12] et de l'OHADA[13], que de celle des bénéficiaires des services financiers et de la conformité des transactions avec les recommandations du Groupe d'action financière.

En effet, aucun changement réglementaire significatif n'est survenu depuis 2009 et la situation demeure la suivante : les opérations de monétique et de paiement via le téléphone

[12] Commission bancaire de l'Afrique centrale
[13] Organisation pour l'harmonisation du droit des affaires en Afrique

portable et d'autres systèmes technologiques peuvent être effectués par les banques, les EMF ou les établissements de monnaie électronique (EME).

Il semblerait toutefois que les autorités monétaires envisagent de restreindre la qualité d'EME aux seuls établissements de crédit.

L'opérateur de téléphonie mobile MTN souhaiterait créer sa propre société financière plutôt que de continuer à nouer un partenariat bancaire avec certaines institutions bancaires. Mais il se heurte à l'absence d'autorisation de la BEAC qui considère que l'émission et la gestion de la monnaie électronique doivent être du seul ressort des établissements de crédit.

Pour ces opérateurs de téléphonie mobile, la catégorie des EME est une alternative sérieuse, dans la mesure où non seulement le capital minimal requis est nettement plus faible, mais cette option leur permet de maîtriser entièrement le produit commercial et la base de données sans avoir à passer par une banque.

II Microfinance et banque mobile : quelle opportunité pour l'agriculture familiale au Cameroun ?

1. Quel rôle doit jouer les opérateurs de téléphonie mobile camerounais dans l'expansion des services financiers en milieu rural?

Compte tenu des contraintes liées à la distance, à l'enclavement du milieu rural et aux exigences de l'activité agricole et suivant une stratégie transformationnelle[14], la banque mobile a un rôle à jouer dans l'extension de l'offre des services financiers aux populations rurales. Mais est-il nécessaire que la COBAC accorde sa reconnaissance aux sociétés de téléphone mobile pour exercer aussi comme prestataire des services financier ? Ou alors faudrait-il que d'autres prestataires comme les EMF se concentrent dans la production des services financiers, l'opérateur de téléphone mobile se contentant de fournir le support de connectivité sous-jacent? Tel est le débat aujourd'hui au Cameroun et c'est à ce niveau que se situe le véritable enjeu pour un développement efficace et efficient de la banque mobile.

1.1 Quels atouts pour les opérateurs de téléphonie mobile dans la distribution des produits et services financiers ?

Mas et Rosenberg (2009) ont identifié quatre atouts fondamentaux que possèdent les opérateurs de téléphone mobile pour concevoir, commercialiser et vendre ses propres produits transactionnels d'épargne, ou encore servir de canal de distribution pour les EMF.

- Le réseau physique des points de détail

[14] La stratégie est dite transformationnelle lorsqu'elle vise à étendre l'offre à des clients auxquels des services financiers traditionnels ne peuvent être fournis de façon rentable par l'intermédiaire d'agences ou du réseau existant

Comparé aux banques où le réseau de distribution constitué de points de vente au détail est numériquement limité, et constitué d'agences généralement implantées dans les zones urbaines et périurbaines et très rarement en milieu rural, les de points de vente aux détails des opérateurs de téléphone mobile sont bien plus nombreux et leur répartition géographique est bien équilibrée, ce qui permet l'atteinte des clients (y compris les micros entrepreneurs agricoles) même dans les lieux les plus reculés du milieu rural, ces derniers pouvant assurer des services de dépôt et de retrait d'espèces ainsi que satisfaire aux procédures d'identification des clients (KYC : know your customer) et même d'ouverture de compte (inscription, information et formation de nouveaux clients).

- La sécurité dans les transactions électroniques

Le contrôle de la carte SIM par les opérateurs de téléphone mobile permet de saisir et de sécuriser les données des clients à travers une plate-forme facile à utiliser.

- La plate-forme de traitement des transactions

Les transactions sur la base des factures prépayées de téléphone mobile simple ont une plate-forme de traitement facile à utiliser comparée aux systèmes bancaires typiques, en raison d'un besoin de communication réduit avec la clientèle, ce qui est bien adapté aux besoins des micros entreprises familiales agricoles qui installées en milieu rural, souvent dans les zones enclavées ont d'énormes difficultés pour se déplacer constamment et en toute saison.

- Marketing et vente

Dans les marchés des pays du sud en transition ou déjà émergents, les opérateurs de téléphone mobile possèdent une marque dont la notoriété, bien établie auprès des consommateurs, est soutenue par une capacité de marketing de masse qui touche les populations à faible revenu d'une façon rarement égalée par les banques.

1.2 Quels bénéfices l'opérateur de téléphone mobile pourraient tirer de l'exploitation de la banque mobile en milieu rural ?

Ivatury, Gautam, et Ignacio Mas (2008) ont exploré plusieurs pistes qui permettent de mettre en exergue les bénéfices que pourraient tirer les opérateurs de téléphone mobile de l'utilisation de cette technologie dans le domaine bancaire.

Compte tenu de la place centrale que joue la technologie du téléphone mobile dans la banque mobile, l'opérateur de téléphone mobile peut se contenter de faire louer ses capacités par d'autres parties : vente de services de cartes SIM à des établissements financiers, gestion d'un réseau d'agents de détail pour les dépôts et les retraits d'espèces, ou opérations conjointes de marketing (Co-marketing) . Cependant les travaux de Mas et Rosenberg (2009) permettent

d'identifier 4 avantages spécifiques que les opérateurs de téléphonie mobile peuvent tirer en tant que distributeur direct des services de paiement. Il s'agit de :

- Les revenus supplémentaires tirés des frais facturés sur les transactions : avec une transaction de 0,25 USD par mois, un client qui effectue une transaction par semaine génèrerait 1 USD par mois, ce qui est significatif ;
- Réduction du taux de désabonnement de la clientèle : la réalisation des transactions financière à partir du téléphone mobile accroît la fidélité du client à la marque ;
- Image de marque : le service nouveau à la clientèle et à l'innovation accroit l'image et la réputation auprès du client ;
- La réduction des coûts de distribution : l'augmentation du nombre de clients entraine la réduction des coûts de distribution par l'intermédiaire des économies d'échelle.

1.3 Quels atouts des EMF dans l'utilisation de la banque mobile en milieu rural ?

Les travaux de Kumar, McKay et Rotman (2010) montrent que les EMF qui ont un réseau d'agences étendu à travers le pays et particulièrement en milieu rural peuvent favoriser le déploiement de la banque mobile en devenant détaillant, permettant ainsi de réduire nettement le temps que le prestataire de banque mobile mettrait pour constituer son réseau de distribution. En effet lorsqu'il s'engage sur cette voie, il doit trouver des détaillants ayant la patience d'attendre que la base de la clientèle se développe et que des transactions commencent à transiter par le système pour toucher des commissions. C'est un processus généralement long, qui prend du temps. Il n'est pas facile de trouver des détaillants capables de persévérer assez longtemps pour voir des résultats positifs. Les EMF qui ont déjà accès à cette clientèle, peuvent offrir au prestataire une bonne visibilité au sein de ces communautés. En outre, le personnel des EMF, qui connaît bien les questions financières, présentera facilement le nouveau produit aux nouveaux clients peu familiers des services bancaires.

1.4 Quels bénéfices les EMF pourraient tirer de l'exploitation de la banque mobile en milieu rural ?

Les bénéfices que l'utilisation de la banque mobile peut apporter aux EMF sont multiples. Dans le monde entier, des EMF considèrent la banque mobile comme une opportunité pour toucher de nouveaux segments de clientèle et accroître plus rapidement l'amélioration de la qualité du service à ces derniers. Le téléphone mobile peut étendre la portée de ceux qui ont du mal à faire face aux coûts élevés liés à une clientèle rurale très difficile à atteindre (Kumar, McKay et Rotman, 2010).

Plusieurs observations effectuées dans le monde[15] suggèrent toutefois que le premier bénéfice de la banque mobile pour les EMF réside dans l'amélioration du service aux clients existants qui se ressent concrètement par la diminution de la durée du processus de remboursement avec des effets immédiats sur la réduction des coûts de transaction. En effet, il n'y a plus de réunion de remboursement et le risque d'obtenir des faux billets est désormais réduit à zéro, par conséquent plus de contrôle des faux billets. En plus, le temps mis pour se rendre à banque sur le terrain est désormais annulé.

Les remboursements partiels avant échéance sont désormais possibles. En effet, lorsqu'un client possède une partie de la somme à rembourser, il se rend simplement chez le détaillant rattaché au réseau de distribution du prestataire de téléphone mobile le plus proche, pour transformer cette somme en monnaie électronique, et envoyer directement le montant correspondant dans son compte. De plus, l'utilisation de la banque mobile permet également de ne plus transporter d'énorme somme d'argent sur de longue distance aussi bien pour les agents de crédit que pour les clients. Dans le milieu rural ou les contraintes de distance et de temps sont les éléments limitants, la banque mobile apparait comme un outil de facilitation de l'accès des produits et service financier aux micros entrepreneurs agricoles.

2. Comment la banque mobile peut aider les EMF à mieux servir la clientèle rurale au Cameroun ?

Le paysage de la microfinance au Cameroun est caractérisé par un réseau de distribution qui se limite généralement au milieu urbain et péri urbain, délaissant le milieu rural avec ses micros entrepreneurs qui sont organisés en exploitation agricole familiale. La présence des TIC dans ce domaine a fait son bout de chemin, grâce à l'utilisation des logiciels de gestion, d'internet [16] et du téléphone portable. Malgré quelques incursions en microfinance, la banque mobile dont l'introduction au Cameroun date des années 2010 reste la propriété des opérateurs de téléphone mobile et le milieu rural bénéfice très peu de cette innovation. Les blocages juridiques limitent actuellement son utilisation aux services de paiement et de transfert d'argent, les services classiques de microfinance (crédit et épargne) restant inexploré.

2.1 Analyse de la situation de la banque mobile du Cameroun

Au Cameroun, l'engagement des opérateurs mobiles, des banques et des EMF dans la banque mobile est très récente et le déploiement de l'outil sur le terrain non seulement est lent, mais limité aux clients des banques classiques ou aux services de paiement pour le grand public y compris les opérateurs économiques, même ceux qui se trouvent dans les milieux éloignés et enclavés en zone rurale.

[15] Cas du SMEP qui est rattaché à M-PESA au Kenya
[16] Pour le transfert d'argent par les firmes internationales comme western union et money gram

Dans les banques qui possèdent un service de banque mobile, l'impact de cette nouvelle technologie ne se limite qu'à leurs clients, excluant par la même occasion tous les micros entrepreneurs en général et les micros entreprises agricoles familiales en particulier, qui n'ont pas les moyens pour s'offrir les services de telles institutions financières.

Les opérateurs téléphones mobiles qui ont la technologie et les moyens pour véritablement développer les services financiers capables d'atteindre les exploitations agricoles familiales en milieu rural sont bloqués par les lois et règlement de la COBAC qui limite les services financiers à partir la banque mobile aux seuls intermédiaires financiers. De ce fait, les opérateurs de téléphones mobiles sont obligés de restreindre le champ d'application de cette technologie au paiement. Pourtant, les applications vont bien au-delà.

Dans cet environnement, les établissements de microfinance sont les seules à pouvoir efficacement utiliser cette nouvelle technologie pour atteindre grâce à des services financiers adaptés à leurs besoins, les exploitations agricoles familiales, qui se trouvent en totalité en milieu rural, parfois dans les zones enclavées, où l'utilisation de téléphone portable est le meilleur outil de communication.

L'entrée en activité d'Express Union microfinance tarde à apporter une amélioration significative de la bancarisation en milieu rural, peut-être parce qu'elle est le produit des activités d'Express Union qui est un établissement de monnaie électronique et qui n'a pas une grande expérience de la microfinance.

Les Établissements de microfinance camerounais, qui ont un potentiel pour permettre à cette technologie d'atteindre efficacement les micros entreprises en milieu rural et particulièrement les exploitations agricoles familiales, semblent être bloqués par l'absence des moyens financiers et techniques pour s'approprier convenablement cette technologie révolutionnaire.

2.2 Quelles stratégies à adopter par les opérateurs de téléphone mobile et les EMF pour mieux servir le milieu rural camerounais?

Bien que le système de banque mobile puisse permettre d'atteindre les clients isolés aussi bien en milieu rural qu'en milieu urbain, son développement et sa mise en place reste long et coûteux, encore plus pour la majorité des EMF qui n'ont pas les moyens pour acquérir cette nouvelle technologie. L'histoire récente du déploiement de la banque mobile et son appropriation par la microfinance montrent qu'en fonction des circonstances, trois stratégies ont été utilisées.

Dans un pays sans infrastructure, l'EMF crée son propre système de banque mobile

L'exemple d'Opportunity Bank au Malawi montre que cela est possible, surtout dans les pays dépourvus d'infrastructure de banque mobile. Mais, développer en partant de zéro un service de banque mobile qui atteint effectivement les personnes non bancarisées souvent pauvres, et

dans les zones enclavées du milieu rural n'est pas une chose aisée, la création d'un service de banque mobile est complexe, long et coûteux. Les obstacles d'ordre juridique, réglementaires et technologiques sont nombreux. Le promoteur doit s'armer de patience pour arriver au final à un produit qui répond valablement aux attentes des consommateurs. Pour Kumar, McKay et Rotman (2010), cette démarche doit contenir trois étapes cruciales. Dans un premier temps, une stratégie de plan d'affaires doit être élaborée. Une fois cette démarche engagée, une technologie qui répond le mieux aux objectifs du plan d'affaires doit être développée, et ensuite un réseau de détaillants doit être créé et géré, enfin pour l'utilisation des réseaux téléphoniques, des partenariats avec un ou plusieurs opérateurs de téléphone mobile existants doivent être négociés.

Dans un pays doté d'infrastructure de banque mobile, l'EMF peut lier des partenariats avec les opérateurs de téléphone mobile existant

Les EMF peuvent utiliser la technologie de banque mobile existant dans le pays pour non seulement améliorer le service aux clients, mais aussi atteindre les zones enclavées du milieu rural, ainsi que les couches de population à faible revenu.

L'exemple le plus illustratif est celui de M-PESA au Kénya. Il s'agit en réalité du fruit d'un partenariat entre Faulu et Safaricom[17].

Au départ Safaricom (l'opérateur de téléphonie mobile) voulait rapprocher sa connectivité, sa marque et son réseau de vendeurs d'unités de communication de la base de clients à faibles revenus de Faulu (l'EMF) pour permettre à ces derniers de recevoir leurs prêts et d'effectuer leurs remboursements à l'aide du téléphone mobiles grâce à l'achat de la monnaie électronique auprès de son réseau de distribution. Très vite, on s'est aperçu que les participants aux projets utilisaient l'outil pour effectuer plusieurs types de transactions financières : paiement des biens et services entre eux, conversion de la monnaie électronique en crédit de communication, transfert de monnaie électronique, etc. Ces nouvelles utilisations de la banque mobile se sont avérées intéressantes pour Safaricom, ce qui l'a amené à modifier sa stratégie pour développer le service de paiement par téléphone mobile le plus connu au monde.

Pour Faulu, les clients ont trouvé le système de remboursement des prêts via le service M-PESA si simple et pratique qu'ils ne voyaient plus l'intérêt des réunions de groupe. Ainsi, grâce à la banque mobile, Faulu devient en mai 2009 le premier EMF collecteur de dépôts du Kenya.

[17] Les informations sur l'étude de cas Faulu et Safaricom au Kenya proviennent de Hughes et Lonie (2007)

L'opérateur de téléphone mobile créé sa banque mobile et utilise le réseau de l'EMF pour distribuer ses produits

Le fonctionnement d'un système de banque mobile passe par l'entrée et la sortie des liquidités dans le système. Les détaillants jouent un rôle important dans ce processus, dans la mesure où ils permettent de convertir les espèces en monnaie électronique et vise versa. Pour que le modèle économique soit viable, tout système de banque mobile doit disposer d'une masse critique de détaillants en vue d'attirer suffisamment de nouveaux clients (Mas, 2008)

Cela peut également permettre à l'EMF de jouer un rôle de détaillants pour une banque classique qui possède un service de banque mobile où un opérateur qui a lancé un service de banque mobile. Cela peut être une excellente façon pour l'EMF de découvrir le fonctionnement sans engager de coûts d'investissement importants. Il peut ainsi se familiariser avec le système, de même que ses clients, et enregistrer des revenus supplémentaires.

Le partenariat de WING Cambodia (Société de téléphone mobile) et Vision Fund (l'EMF) en est une bonne illustration[18]. Lorsque WING a voulu développer un réseau de détaillants chez qui les clients pourraient réaliser des transactions en espèces, il a rencontré de nombreuses difficultés. En effet, le Cambodge ne dispose pas de réseaux nationaux de points de vente, comme des bureaux de poste ou des commerces de proximité, pouvant servir de détaillants. Par conséquent, WING a dû conclure des partenariats avec des EMF. Au départ, WING croyait que son service pourrait être utilisé comme mécanisme de remboursement et de décaissement de prêt. Mais à l'instar de Safaricom, il a vite compris que cela engendrerait des complications supplémentaires et prolongerait le délai de mise sur le marché. La clientèle des EMF était habituée au contact étroit et au renforcement communautaire inhérent aux méthodes de remboursement de prêts. WING a donc plutôt choisi d'utiliser les agences de Vision Fund en tant que points WING Cash X-press pour des dépôts/retraits en espèces.

3 Les pistes à explorer pour une contribution efficace de la microfinance au financement des micros entreprises agricoles à travers la banque mobile au Cameroun

En se basant sur les expériences vécues de part le monde, les pistes à explorer pour une contribution efficace de la microfinance au développement de l'agriculture familiale à travers la banque mobile tournent autours des partenariats gagnants-gagnants qui doivent pouvoir se nouer entre les opérateurs de téléphones mobiles qui possèdent la technologie de l'information et de la communication, les EMF pour qui l'expertise en matière de services bancaires n'est plus un secret et l'État qui non seulement est le régulateur, mais doit aussi

[18] Les informations sur le cas de Vision Fund proviennent d'entretiens avec Brad Jones (alors P-DG de WING Cambodia) et Veasna Chumsam et cité par Kumar, McKay et Rotman (2010)

intégrer cet outil dans sa stratégie de développement du milieu rural et de l'agriculture familiale.

Dans certains pays comme le Sénégal[19] où la banque mobile au service du développement des activités en milieu rural est déjà une réalité, le développement de cet outil s'est fait grâce à l'intervention de l'État qui, compte tenu de l'enjeu de son utilisation à travers la microfinance pour le développement rural, a été l'initiateur d'une telle démarche. Cela a permis à cette nouvelle technologie de se déployer efficacement dans tout le pays, et aux opérateurs économiques (EMF, opérateurs mobiles et micros entrepreneurs) de profiter de ses biens faits, surtout en milieu rural, souvent très éloigné des zones périurbaines où les agences des EMF sont généralement installées et où l'absence des moyens de financement constitue un véritable frein au développement de l'agriculture familiale.

Les différents acteurs présents sur le marché camerounais pourraient bien s'inspirer de cette démarche. En y associant les éléments liés aux spécificités camerounaises, cette approche pourrait permettre d'inverser la tendance de la faible couverture de crédit à l'agriculture et permettre ainsi un véritable décollage de l'agriculture familiale.

Conclusion

Dans cette recherche, nous avons voulu montrer à travers la banque mobile et la microfinance, la place que les TIC peuvent jouer dans le développement de l'agriculture familiale au Cameroun à l'aide de la méthode ILPIA (Introduction, Littérature, Problème, Implication, Avenir). La recherche documentaire effectuée nous a permis de constater qu'à travers la microfinance, la banque mobile est nécessaire pour réduire la part de l'informel dans l'économie et favoriser les inclusions financières et sociales dans les zones éloignées.

À ce jour, la banque mobile est essentiellement portée au Cameroun par des opérateurs de téléphone mobile et dans une moindre mesure, par certaines grandes banques. De manière générale, les EMF ne jouent pas un rôle déterminant dans la mise en œuvre de ces services, et la marge de manœuvre que détient les sociétés de téléphone mobile pour permettre une diffusion rapide de ce service est faible, ce qui limite son action aux services de paiements. Parce que, éloigné, souvent enclavé et moins bien desservit en service bancaire par les établissements de microfinance, le milieu rural à travers les exploitations agricoles familiales constitue un potentiel qui peut bénéficier des services de cette nouvelle technologie pour se développer.

[19] La banque mobile au Sénégal a été mise en œuvre après une étude de faisabilité initiée par le gouvernement sénégalais avec l'appui de la coopération financière sénégalo-allemande dans le cadre du renforcement du secteur financier.

Pourtant, le recours aux TIC pour développer des canaux de distribution alternatifs pour l'inclusion financière des exploitations agricoles familiales en milieu rural est porteur. Mais, bien que les EMF possèdent l'expertise financière nécessaire, ils n'ont pas les moyens financiers et technologiques adaptés pour porter ce projet.

La solution la plus plausible reste les partenariats entre les sociétés de téléphone mobile qui détiennent la technologie et les EMF qui maîtrisent les techniques de bancarisation de masse et particulièrement en milieu rural.

Bibliographie

Banque mondiale. « Le réveil du lion ? Point sur la situation économique du Cameroun», Cahiers économiques du Cameroun N^0 1, janvier 2011.

Bourenane N., Bourjij S. et Lhériau L., «Transferts d'argent des migrants et optimiser leur impact sur le développement : Outils et produits financiers pour le Maghreb et la Zone franc », AFD, BAD, Épargne sans frontière, Décembre 2011.

Ferguson, M. **«** Branchless Banking and Rural Outreach in Malawi: Opportunity International Bank of Malawi's Impact on the Market », Microfinance Opportunities, Mai 2011.

Gaston Nkouika-Nhidingani-Nkita G., Miyouna P R. et Bibila N., « Technologies de l'Information et de la Communication et microfinance de transfert de fonds au Congo Brazzaville. » Centre d'Études et de Recherche sur les Analyses et Politique Economiques(CERAPE), 2010

Hughes N. et Lonie S., «M-PESA., Mobile Money for the Unbanked», Innovations (Winter/Spring), 2007.

Ivatury, Gautam, et Mas I., «The Early Experience with Branchless Banking ». *Note Focus* n° 46, Washington, D.C. : CGAP 2008 (Existe en français sous le titre «Réguler la banque à distance transformationnelle : Comment la téléphonie mobile et d'autres innovations technologiques facilitent l'accès aux services financier».)

Lyman T., Pickens M. et Porteous D., « Regulating Transformational Branchless Banking », *Focus Note* n° 43, Washington D.C.: CGAP, 2008. (Existe en français sous le titre « Réguler la banque à distance transformationnelle ».)

Mas I. et Kumar K., « Banking on Mobiles: Why, How, for Whom? », *Focus Note* n° 48, Washington, D.C. CGAP, 2008. (Existe en français sous le titre « Les services bancaires par téléphone mobile : pourquoi, comment et pour qui ? ».)

Mas I., « Being Able to Make (Small) Deposits and Payments, Anywhere », *Focus Note* n° 45, Washington, D.C. CGAP, 2008. (Existe en français sous le titre « Banque à distance : permettre les petits dépôts et retraits dans des points de vente locaux ».)

Morawczynski O. et Pickens M., « Poor People Using Mobile Financial Services: Observations on CustomerUsage and Impact from M-PESA », Brief, Washington, D.C.: CGAP, 2009.

Rosenber J et Mas I., « Le rôle des opérateurs de téléphonie mobile dans l'expansion de l'accès aux services financiers » *Note Focus* n° 46, Washington, D.C. : CGAP, 2009